

A group of five mountaineers is seen from behind, ascending a vast, snow-covered mountain slope. They are wearing heavy winter gear, including jackets, pants, and helmets, and carrying large backpacks. Each climber is using a pair of ice axes and a trekking pole to navigate the terrain. The background features rugged, snow-dusted rock formations under a clear blue sky with some light clouds. The overall scene conveys a sense of challenge and teamwork.

 LEAN
BUSINESS
ENTREPRENEURSHIP PLATFORM

Digitizing entrepreneurship



RESSURSER ⓘ

[START](#)



OVERSIKT ⓘ



FORRETNINGSIDÉ ⓘ

[ENDRE](#)



FORRETNINGSMODELLER ⓘ

[START](#)



MÅL ⓘ

[START](#)



OPPGAVER ⓘ

[START](#)



GAP ⓘ

[START](#)



RISIKO ⓘ

[START](#)



Demo – Ressurser ⓘ

<p>HVILKE KJERNEVERDIER HAR EIERNE? +</p> <p>Lag et kort for hver kjerneverdi som eierne har. Disse verdiene bør være førende for valgene selskapet gjør. Slike kjerneverdier kan eksempelvis være et engasjement for miljøvern eller å prioritere innovasjon.</p>	<p>HVA ER SELSKAPETS VISJON? +</p> <p>Visjonen er grunnen til at selskapet eksisterer. Den bør definere selskapets overordnede mål, og danne grunnlaget for selskapets strategi. Visjonen forandres sjelden. Det kan hevdes at hvis man forandrer visjonen, blir det et helt annet selskap.</p>	<p>HVA ER EIERNES PERSONLIGE MÅLSETTINGER? +</p> <p>Lag kort for hva eierne ønsker å få ut av selskapet. Vil de selge selskapet? Vil de overlate det til neste generasjon? Er det penger som motiverer dem, eller er det noe annet?</p>
<p>HVEM ER DINE ANSATTE OG SAMARBEIDSPARTNERE? +</p> <p>Lag et kort for hver av dine medarbeidere eller samarbeidspartnere. Hvis du har mange, lag heller et kort per avdeling eller gruppe. Du kan også legge inn hva de får i lønn per måned.</p>	<p>BYGNINGER, LEIEKONTRAKTER OG MASKINER +</p> <p>Lag et kort for hvert av dine bygg, kontorer, maskiner eller utstyr. Legg til hva du betaler hver måned.</p>	<p>KONTANTER, LÅN OG KREDITTER +</p> <p>Du har kanskje kontanter, et lån eller kassekreditt tilgjengelig for prosjektet ditt. Lag et kort for hver konto og registrer hvor mye penger du har tilgjengelig akkurat nå.</p>
<p>PATENTER, IPR OG MERKEVARER +</p> <p>Hvis du har et eller flere patenter eller andre intellektuelle eierrettigheter, kan du lage et kort for hver av disse. Hvis du ikke har det lar du bare boksen stå tom.</p>	<p>PRODUKTER OG TJENESTER +</p> <p>Lag et kort for hvert av dine eksisterende produkter og for hver av dine eksisterende tjenester.</p>	<p>EKSISTERENDE INNTEKTER OG STØTTEMIDLER +</p> <p>Lag et kort for hver eksisterende kundekontrakt eller støtteordning som du vet vil gi deg inntekter fremover. Legg også til estimert månedlig inntekt.</p>



Demo – Forretningsidé i

Alle kort

HVA GJØR DEG UNIK? +

Her kan du legge til det som gjør deg bedre egnet til å løse problemet enn noen andre. Hvorfor burde kunden velge deg? Hva vil gjøre det vanskelig for konkurrentene å kopiere deg? Legg til så mange kort som du vil. Det som gjør deg unik kan relatere seg til ett eller flere problemer.

HVILKET KUNDEPROBLEM SKAL DU LØSE? +

Folk er ofte villige til å betale for å få løst problemene sine, eller å få dekket behovene sine. Hvilke problemer kan du løse med den unikiteten og de ressursene du har? Prøv å være kreativ og la ideene strømme på.

HVEM HAR DETTE PROBLEMET? +

Det hjelper ikke å løse et problem hvis du ikke vet hvem som har det. Prøv å finne de tenkelige målgruppene for de problemene du kan løse med din unikiteten. Ikke gjør målgruppene for store. Det er mye lettere å henvende seg til en liten og klart definert målgruppe.



Demo – Forretningsmodeller i

HVA GJØR DEG UNIK? +

Her kan du legge til det som gjør deg bedre egnet til å løse problemet enn noen andre. Hvorfor burde kunden velge deg? Hva vil gjøre det vanskelig for konkurrentene å kopiere deg? Legg til så mange kort som du vil. Det som gjør deg

HVEM KAN HJELPE DEG?

Hvilke partnere og kontakter kan hjelpe deg?

HVORDAN SKAL DU MARKEDSFØRE OG SELGE?

Hvor og hvordan skal du selge produktene dine? Hvordan vil du markedsføre dem?

HVORDAN SKAL DU TA BETALT?

Hvilken betalingsmodell skal du velge? Abonnement, overskuddsdeling, sponning eller god gammeldags stykkpris?

HVILKET KUNDEPROBLEM SKAL DU LØSE? +

Folk er ofte villige til å betale for å få løst problemene sine, eller å få dekket behovene sine. Hvilke problemer kan du løse med den unikiteten og de ressursene du har? Prøv å være kreativ og la ideene strømme nå

HVA BLIR VERDILØFTET DITT?

Hva er dine unike salgsgargumenter? Hva skiller deg fra konkurrentene, gjør deg annerledes og verd å kjøpe?

HVILKE FUNKSJONER FÅR PRODUKTET DITT?

Hva skal kunden din få når hun kjøper produktet ditt? Inkluder både fysiske egenskaper, tjenester og tilleggsprodukter.

HVEM HAR DETTE PROBLEMET? +

Det hjelper ikke å løse et problem hvis du ikke vet hvem som har det. Prøv å finne de tenkelige målgruppene for de problemene du kan løse med din unikiteten. Ikke gjør målgruppene for store. Det er mye lettere å henvende seg til

HVEM BLIR DINE FØRSTE KUNDER?

Skriv navnet på de som skal bli dine første kunder. Vær spesifikk! Husk at de første kundene bør være villige til å kjøpe produktet ditt uten referanser.



Demo – Gap 

DEMO 

I denne boksen kan du registrere styrker og svakheter, både for deg selv og for dine viktigste konkurrenter.

MIN FØRSTE KONKURRENT  

Hvilke styrker og svakheter har Min første konkurrent? Husk at du bare legger til styrker og svakheter som er relevant i forhold til akkurat denne forretningsmodellen.

 LEGG TIL KONKURRENT

Vis hjelp 



Demo – Mål ?

[Tabell](#) [Bokser og tabell](#)

KOMPETANSE OG KAPASITET +

Mangler bedriften din kompetanse på enkelte områder? Trenger du nye medarbeidere eller partnere? Er det nødvendig å lære opp noen av de som allerede jobber i bedriften?

PRODUKTER, TJENESTER OG MARKEDSFØRING +

Vil du lage nye produkter eller tjenester? Trenger du å videreutvikle eller oppdatere noen av de du allerede har? Hvilke mål har du for markedsføringen din? Antall følgere på sosiale medier eller antall kundebesøk?

PENGEMÅL +

I denne boksen kan du legge inn alle mål som har med penger å gjøre. Hvilke inntekter skal du ha? Kommer du til å få noen støttemidler. Trenger du å hente inn egenkapital eller å låne penger?



Demo – Risiko 

KONSEKVENSER

<p>HØY </p> <p>Her kan du registrere en risiko med høy konsekvens og lav sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>	<p></p> <p>Her kan du registrere en risiko med høy konsekvens og medium sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>	<p></p> <p>Her kan du registrere en risiko med høy konsekvens og høy sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>
<p>MEDIUM </p> <p>Her kan du registrere en risiko med medium konsekvens og lav sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>	<p></p> <p>Her kan du registrere en risiko med medium konsekvens og medium sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>	<p></p> <p>Her kan du registrere en risiko med medium konsekvens og høy sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>
<p>LAV </p> <p>Her kan du registrere en risiko med lav konsekvens og lav sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>	<p>MEDIUM </p> <p>Her kan du registrere en risiko med lav konsekvens og medium sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>	<p>HØY </p> <p>Her kan du registrere en risiko med lav konsekvens og høy sannsynlighet. Du kan registrere positiv risiko (muligheter) eller negativ risiko (trusler)</p>

SANNSYNLIGHET



Demo – Oppgaver i

[Filter](#) v

Å GJØRE +

Her legger du inn alle de oppgavene som er nødvendige for å nå målene du har satt deg. La gjerne alle i teamet få lov til å lage sine egne oppgaver.

GJØR - OKTOBER +

Hit drar du de oppgavene du har tenkt å gjennomføre i denne måneden. Du bør ikke ha mer enn en håndfull påbegynte oppgaver for hver av folkene i teamet ditt av gangen. Dersom du flytter en ny oppgave inn her, må du kanskje flytte en annen tilbake til køen.

GJORT - OKTOBER

Hit drar du de oppgavene du har gjort ferdig. Du vil få et spørsmål om hva som ble den virkelige kostnaden for hver oppgave.

MÅNEDLIGE OPPGAVER OG KOSTNADER

[Vis](#)

GJØR - NOVEMBER

[Vis](#)

GJORT TIDLIGERE

[Vis](#)